

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Человек, на которого Вы не хотели бы походить»

Показатели СПА	Баллы успеваемости	Адаптация	Самоприятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернальность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Средний балл		0.03	-0.04	0.06	0.09	0.01	-0.03	0.01	0.07
Экономическая теория		0.03	-0.06	0.12	0.00	0.04	0.02	-0.16	0.08
Статистика		0.05	0.02	0.05	0.10	0.05	0.05	0.06	-0.03
Средний балл		0.03	-0.04	0.06	0.09	0.01	-0.03	0.01	0.07

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Таким образом, использование техники ЛОСД позволяет выявить взаимосвязи имплицитных представлений студентов о различных аспектах социально-психологической адаптации с успеваемостью, отражающей степень их реальной адаптированности к учебному процессу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глотова Г.А., Неуймина И.В., Андрущенко О.С. Дифференциальная психосемантика представлений студентов о социально-психологической адаптации // Известия Уральского государственного университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. Вып. 21, № 50. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. С. 234-241.

О.С.Виндекер

ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИОННОГО СТИЛЯ В ПСИХОЛОГИИ

Дифференциальная психология как наука одной из своих задач обозначает поиск оснований, факторов, которые лежат в основе тех или иных индивидуально-психологических различий. Традиционными стали исследования в области темпераментальных, эмоциональных, когнитивных, перцептивных различий.

В последнее время особое внимание исследователей привлекает проблема мотивационных различий между людьми. В настоящей статье рассматривается проблема индивидуальных особенностей мотивации. Следует отметить, что до сих пор нет четкого ответа на

вопрос, что же подразумевается под мотивационными различиями. Очевидным является утверждение, что, говоря о мотивационных различиях, подразумеваются индивидуальные особенности в мотивационной сфере. Однако под мотивационной сферой понимается вся имеющаяся у данного человека совокупность мотивационных образований: это диспозиции (мотивы), потребности и цели, аттитуды, поведенческие паттерны, интересы. Возникает вопрос, когда мы говорим о мотивационных различиях, какие мотивационные образования имеются в виду? Однозначного ответа на данный вопрос пока нет, и, по-видимому, авторы могут использовать данное понятие применительно к любым мотивационным образованиям.

В настоящее время в теоретических дифференциально-психологических работах все чаще употребляется понятие «стиль». Само слово «стиль» происходит от греческого «*stylos*», что означает «палочка для написания на восковых досках с острым и тупым концом». Острым концом писали, а тупым – стирали неверно написанное. Таким образом, эта палочка имеет одновременно две противоположные функции – «писать» и «стирать написанное». В своем исходном метафорическом значении, стиль – это возможность одновременного участия двух противоположных по смыслу качеств, в равной мере необходимых для успеха деятельности. Подробно историю развития понятия «стиль» в психологии описывает М.А. Холодная [14]. Автор справедливо отмечает, что «для психологии, чей категориальный аппарат отличается недостаточной содержательной строгостью, было весьма рискованно привлекать в свой понятийный арсенал такой полисемантический термин, как «стиль»» [14. С. 15]. Сфера применения категории «стиль» так широка, что в различных областях знания стиль считается понятием междисциплинарным, входящим в понятийный аппарат философии, литературы, искусствоведения, лингвистики. Говоря о «стиле эпохи», «стиле жизни», «архитектурном стиле», «стиле руководства», мы, с одной стороны, имеем в виду нечто абстрактное, но с другой стороны – конкретные дифференцирующие признаки, являющиеся следствием предпочтения людей, реализующих все эти типы стилей.

А.В. Либин [5] замечает, что именно психологи впервые применили научные методы для изучения стилевых проявлений, отражающих различия в способах взаимодействия человека с миром

и другими людьми. М.А. Холодная выделяет три этапа становления значения термина «стиль» в психологии [14]. Впервые термин «стиль» появился в психоаналитических работах А. Адлера, который писал о существовании индивидуальных стратегий поведения, которые вырабатываются личностью для преодоления комплекса неполноценности [12]. Для этого человек неосознанно прибегает к разным формам компенсации своих физических и психических дефицитов в виде формирования индивидуального жизненного стиля. Г.Олпорт применял понятие стиля для описания экспрессивного аспекта поведения, характеризующего диспозиции личности (ее мотивы и цели). Стиль, таким образом, Г. Олпорт понимал как способы реализации мотивов и целей, к которым предрасположена личность в силу своих индивидуальных особенностей [12]. Как мы видим, в этих работах с помощью термина «стиль» констатировался сам факт существования индивидуальных различий.

Второй этап становления стилевого подхода приходится на середину XX века и характеризуется использованием понятия стиля для изучения механизмов индивидуальных различий в способах познания своего окружения. В работах Г. Уиткина, Дж. Клейна, Г. Шлезингера и других на первый план выходит исследование индивидуальных особенностей восприятия, анализа, категоризации и воспроизведения информации, обозначенных термином «когнитивные стили» [8, 14]. Под когнитивными стилями понимаются устойчивые способы приема и переработки информации, проявляющиеся в индивидуальной специфике организации познавательных процессов [5, С. 464].

В отечественной психологии понятие стиль прочно закрепилось применительно к изучению индивидуально-типологических различий в теории деятельности. Е.А. Климовым индивидуальный стиль деятельности понимается как «обусловленная типологическими особенностями устойчивая система способов, которая складывается у человека, стремящегося к наилучшему осуществлению данной деятельности. При этом, говоря о способах, не обязательно иметь в виду только исполнительные и, тем более, двигательные акты — это и гностические, ориентировочные действия и смена функциональных состояний, если они выступают как средство достижения цели. Иначе говоря, индивидуальный стиль есть индивидуально-своеобразная система психологических

средств, к которым сознательно или стихийно прибегает человек в целях наилучшего уравнивания своей (типологически обусловленной) индивидуальности с предметными, внешними условиями деятельности» [9, С. 74].

На третьем, современном, этапе развития стилевого подхода происходит расширение понятия «стиль». Данное понятие начинает применяться ко всем сферам психической активности. Так, М.А. Холодная перечисляет многочисленные отечественные исследования, где активно используется понятие стиль как ключевое: «эмоциональный стиль» у Л.Я. Дорфмана, «стиль активности» у Б.А. Вяткина, «стиль совладания со сложными жизненными ситуациями» у А.В. Либина, «стиль саморегуляции деятельности» у В.И. Моросановой, «оценочный стиль» у С.П. Безносова и другие [14]. Ильин Е.П. в своем учебном пособии «Мотивация и мотивы» использует понятие «мотивационный стиль» или «стили мотивации» для описания различий в мотивационной сфере человека [3, С. 109 - 111]. В тексте автор не раскрывает данного понятия, а лишь описывает возможные различия в мотивационной сфере и указывает на то, что «в связи с этим можно говорить о мотивационных стилях» [3, С. 110]. В предлагаемом автором «Научном словаре терминов, характеризующих мотивационную сферу личности» дается следующее определение понятия стиля мотивации: «устойчивые для данного субъекта особенности процесса формирования мотива» [3, С. 346].

Примечательно то, что описываемые Е.П. Ильиным стили даются в противоположных парах, например, импульсивный и рефлексивно-волевой стиль (В.Н. Азаров), внутренний и внешний локус контроля (Дж. Роттер), ориентация на успех и избегание неудачи (Д. Макклелланд, Д. Аткинсон). Создается впечатление, что к мотивационным стилям автор относит любые полярные психологические свойства, имеющие отношение к мотивационной сфере.

В зарубежных англоязычных источниках также встречается понятие «мотивационный стиль» (motivation style) наряду с понятиями «стиль лидерства» (leadership style) и «когнитивный стиль» (cognitive style). Так, например, M.L. Conner [15, С. 1 - 2] выделяет три мотивационных стиля, которые имеют отношение к учебной деятельности: «ориентированный на цель» (goal-oriented), «ориентированный на отношения» (relationship-oriented) и

«ориентированный на учебу» (learning-oriented). Обозначая данные стили, автор отвечает на вопрос. «почему (для чего) человек учиться?». Соответственно, «ориентированный на цель» учится, потому что склонен добиваться поставленных целей, в том числе и учебных; «ориентированный на отношения» учится, чтобы больше общаться с другими людьми и расширять свой круг знакомств, получать удовольствие от совместного обучения; «ориентированный на учебу» учится потому, что получает удовольствие от получения новых знаний, и сам процесс обучения доставляет ему удовольствие.

Очевидно, что выделенные M.L. Conner мотивационные стили отражают лишь часть причин поведения. На наш взгляд, указанные мотивационные стили частично пересекаются с выделенными, например, Е.П. Ильиным и Н.А. Курдюковой типами направленности «на приобретение знаний», «на отметку»; или же с типами направленности личности по В.Смейкалу и М. Кучеру – «направленность на себя», «направленность на взаимоотношения», «направленность на задание» [3, 4].

Таким образом, получается, что о мотивационном стиле мы говорим в том случае, когда хотим подчеркнуть различия между людьми в мотивационной сфере. Традиционно понятие «стиль» используется применительно к тем формам поведения (в психологии) или экспрессии (в искусстве), которые являются более или менее постоянными и характерными для человека. Используя предложенное Г.Олпортом понятие «черта», можно сказать, что стиль является определенной и относительно постоянной совокупностью черт личности. Если мы будем говорить конкретно о мотивационных стилях, то, например, мотивационный стиль «достижения успеха» будет предполагать наличие таких устойчивых черт, как «умение довести дело до конца», «надежда на успех», «инициативность», «целеустремленность», «настойчивость» и другие. Подобные черты Е.П. Ильин предлагает называть «мотивационными чертами»; это такие личностные черты, которые имеют направляющее значение и играют роль энергетизации деятельности [3, С. 215].

Итак, под мотивационным стилем мы будем понимать совокупность относительно устойчивых личностных черт, направляющих поведение человека. Для того чтобы выделить определенные мотивационные стили, необходимо понять, что мы будем использовать в качестве основания для их выделения. А

чтобы выявить основания, по которым можно выделять мотивационные стили, необходимо взять за основу хотя бы одну уже имеющуюся классификацию мотивов. Но общеизвестно, что не только классификации мотивов, но и четкого определения мотива и мотивации до сих пор не существует. На это указывается в ряде работ, посвященных данной проблематике [2, 3, 5 и др.]. Следовательно, для того чтобы наметить возможные мотивационные стили, мы можем опираться на любую из предложенных различными авторами классификаций мотивов. В мотивационной триаде З.Фрейда - это агрессия, сексуальность и тревога; у Д. Макдугалла имеется порядка тринадцати мотивов (которые он называл инстинктивными склонностями), а у Г. Мюррея – более двадцати, каждый из которых может также выступать основанием для выделения мотивационных стилей, и т.д. [1, 11]. Отметим, что в 20-е и последующие годы прошлого столетия в западной психологии появляются теории мотивации, относящиеся только к человеку (например, теории К. Левина, Г. Олпорта, А. Маслоу, Х. Хекхаузена, Д. Макклелланда и др.). Здесь, наряду с органическими, выделены вторичные (психогенные) потребности, возникающие в результате обучения и воспитания. К ним отнесены потребность в достижении успеха, в аффилиации и агрессии, потребность в независимости и противодействии, в уважении и защите, в доминировании и привлечении внимания, потребность в избегании неудач и вредных воздействий и т.д. [2, 6, 7, 12, 13].

На наш взгляд, удачной является модель мотивационной системы, предложенная Д. Макклелландом [6], где автор выделяет мотивационные факторы, связанные с ситуацией (требования среды и естественные мотивы), и мотивационные факторы, связанные с личностью (мотивационные диспозиции). Всего автор выделяет три типа мотивационных систем, которые включают основные мотивационные диспозиции: мотив достижения, мотив аффилиации, мотив власти и мотив избегания. Мотивационные диспозиции автор понимает как «индивидуальные различия в интенсивности антиципаторных целевых состояний или сложности ассоциативных «сетей», «оплетающих» естественные стимулы» [6, С. 208]. Согласно Д. Макклелланду, вышеуказанные мотивационные тенденции (достижения, власти, аффилиации, избегания) обязательно присутствуют у каждого человека, но в силу внешних (например, воспитание) и внутренних (например, гормональный

фон) факторов, одна из тенденций становится ведущей на протяжении жизни человека. Автор ставит перед собой задачу создать инструментарий, который бы дифференцировал людей по выраженности той или иной мотивационной тенденции. Таким инструментарием становится Тематический апперцептивный тест Г. Мюррея [6, 11], впоследствии адаптированный Х. Хекхаузенем и Д. Макклелландом для исследования мотивационных различий. В настоящее время появился номотетический инструментарий, претендующий на определение степени выраженности мотивации достижения, аффилиации, власти и избегания [3, 10].

На основании полученных данных Д. Макклелланд предлагает «строить» мотивационные профили испытуемых. Например, такие профили были построены автором для нескольких президентов США и описаны в его монографии «Мотивация человека» [6]. На наш взгляд, вполне справедливо полученные профили отнести к тому или иному мотивационному стилю, хотя сам автор и не использует этого понятия.

В традициях использования понятия «стиль» в психологии (наличие противоположных качеств, которые одинаково обеспечивают успех), мы получаем три шкалы, на одном полюсе которых располагаются выраженные качества мотива достижения, аффилиации и власти, а на другом – мотивы избегания (соответственно – «избегание неудачи», «избегание отвержения» и «боязнь слабости»). Сочетание различных мотивационных диспозиций может создавать своеобразный мотивационный стиль. Так, например, одновременно легко актуализирующиеся мотивы достижения и аффилиации могут отражать стиль обязательного и ответственного исполнителя (деловой стиль); сочетание невыраженного мотива достижения и выраженного мотива аффилиации может образовывать дружеский стиль; сочетание выраженных мотивов достижения и власти может образовывать стиль ответственного и благоразумного лидера. Упомянутая выше М.Л. Коннер предлагает выделять «ведущий» стиль (first style) и «второстепенный» стиль (second style) [15, С. 2]. В нашем примере мотивы достижения и аффилиации могут быть достаточно хорошо выражены по сравнению с мотивом власти и избегания, но один из них будет все равно более выраженным по сравнению с другим, то есть будет ведущим.

Если мы используем понятие «стиль», то мы подразумеваем, что не существует «плохих» или «хороших», «эффективных» или «неэффективных» стилей. Определенный мотивационный стиль складывается на протяжении жизни человека в процессе воспитания и является оптимальным для данного человека. Однако не секрет, что современная жизнь может предъявлять совершенно определенные требования к личности человека. Легкая актуализация мотива аффилиации будет уместной в семейной жизни, в общении с друзьями и коллегами, но в условиях конкуренции и карьерных перипетий аффилиативный стиль может стать внутренней преградой на пути к успеху. Д. Макклелланд в этом вопросе не лишен оптимизма: согласно автору, «мотивационные профили» подлежат изменению и коррекции. Д. Макклелланд и его коллеги разработали четко структурированные программы изменения мотивационных паттернов [6. С.601 - 641].

Итак, в данной статье мы обозначили проблему выделения мотивационных стилей и наметили проблемное поле для дальнейших дифференциально-психологических исследований в области мотивации человека. Остается открытым вопрос о взаимодействии и сочетании мотивационных диспозиций, которые были выделены Д. Макклелландом [6]. Например, в психологической литературе до сих пор вызывает споры вопрос о том, могут ли у одного и того же человека одновременно преобладать противоположные, на первый взгляд, мотивационные тенденции (например, мотивация достижения и мотивация избегания). Некоторые авторы, например А.А. Реан [10], убеждены, что мотивация достижения и мотивация избегания относятся к разным мотивационным полюсам и подчиняются «закону реципрокности»: чем больше одного, тем меньше другого.

Стоит отметить, что Д. Макклелланд настаивал на том, что мотив избегания является отдельной, независимой мотивационной тенденцией, а соответственно может быть сильно выражен в сочетании с высокой мотивацией достижения, власти и аффилиации. Так, например, наряду с выраженным мотивом аффилиации может присутствовать и мотив избегания отвержения. И.В. Кузнецова [3] указывает на то, что сочетание этих тенденций, может давать 4 типа мотивации аффилиации: 1) высокая надежда на аффилиацию, низкая чувствительность к отвержению; 2) низкая потребность в аффилиации, высокая чувствительность к отвержению; 3) низкая

надежда на аффилиацию, высокая чувствительность к отвержению;
4) высокая надежда на аффилиацию и чувствительность к отвержению.

Таким образом, в дальнейшем нам предстоит выяснить возможные сочетания мотивационных диспозиций и, соответственно, возможные мотивационные стили. В дифференциально-психологической литературе все чаще появляются параграфы и целые главы, посвященные мотивационным различиям [4]. Возможно, что понятие «мотивационный стиль» прочно войдет в понятийный аппарат психологии, так как очевиден тот факт, что оно наполнено собственным содержанием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большой психологический словарь /Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. СПб.: Еврознак, 2006.
2. *Виллюнас В.* Психология развития мотивации. СПб.: Речь, 2006.
3. *Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006.
4. *Ильин Е.П.* Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер, 2005.
5. *Либин А.В.* Дифференциальная психология: на пересечении российских, европейских и американских традиций. М.: Эксмо, 2006.
6. *Макклелланд Д.* Мотивация человека. СПб: Питер, 2007.
7. *Маслоу А.* Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2006.
8. Психологические типологии /Под ред. Ю.П. Платонова. СПб.: Речь, 2004.
9. Психология индивидуальных различий. Тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. М.: Изд-во МГУ, 1982. С. 74-77.
10. *Реан А.А.* Социальная педагогическая психология. СПб. 2003.
11. Словарь-справочник по психодиагностике. СПб.: Питер Ком, 1999.
12. *Фрейджер Р., Фейдимен Д.* Личность: теории, эксперименты, упражнения. СПб.: Еврознак, 2001.
13. *Хекхаузен Х.* Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2002.
14. *Холодная М.А.* Когнитивные стили: О природе индивидуального ума. Учеб. пособие. М.: ПЕР СЭ, 2002.
15. *Conner Marcia L.* <http://agelesslearner.com/assess/motivationstyle.html>

О.С. Виндекер, О.Н. Александрова

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ИЗБЕГАНИЯ НЕУДАЧ У СТУДЕНТОВ ТЕХНИКУМА

В нашей стране вопросами мотивации поведения человека занимались такие известные ученые-психологи, как А.Ф. Лазурский,